



## SUCCESS STORY



# DIE DIGITALISIERTE ZUKUNFT MIT REGIONALEN PRODUKTEN MEISTERN

Setzen Sie sich mit einer regionalen Produktgestaltung und Verbesserung der Prozesseffizienz vom Wettbewerb ab

Die Notwendigkeit zur Integration der erneuerbaren Energien in die Netze ist regional sehr unterschiedlich ausgeprägt und führt dementsprechend zu großen Unterschieden bei den erhobenen Netzentgelten. Zukunftsfähige Energieprodukte müssen diese regionalen Unterschiede in der Kostenstruktur berücksichtigen und durch Digitalisierung ihre Prozesseffizienz steigern. So kann gewährleistet werden, dass definierte Mindestmargen erreicht werden können, um in einem sehr preisdominierten Wettbewerb zu bestehen.

Das Ziel der Stadtwerke Düsseldorf war die Entwicklung einer neuen regionalen Pricing-Logik und die Anpassung der Kundenmanagementsysteme (SAP IS-U, Lettershop, Self-Service, PSImarketV) zur optimalen Unterstützung dieser Pricing-Logik und gleichzeitiger Verbesserung der Prozesseffizienz durch eine stärkere Digitalisierung.

## PROJEKT-ANFORDERUNGEN

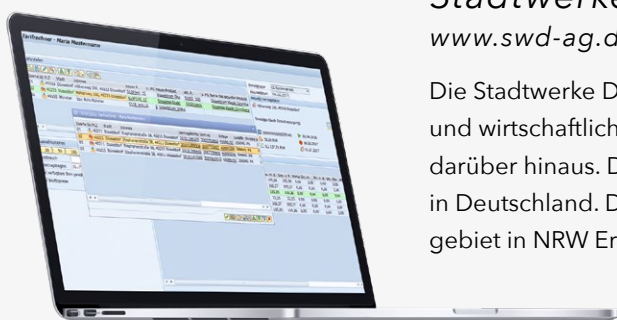
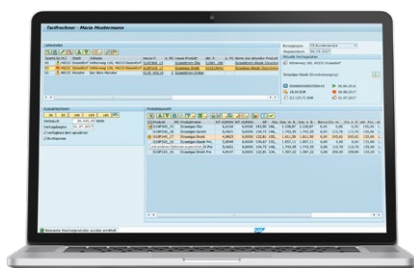
## DER KUNDE

*Stadtwerke Düsseldorf*

[www.swd-ag.de](http://www.swd-ag.de)



Die Stadtwerke Düsseldorf (SWD) leisten einen wichtigen Beitrag zur Lebensqualität und wirtschaftlichen Entwicklung in der Landeshauptstadt Nordrhein-Westfalens – und darüber hinaus. Das Unternehmen gehört zu den führenden Infrastrukturdienstleistern in Deutschland. Die SWD bieten flächendeckend in NRW Strom und im NCG Marktgebiet in NRW Erdgas für Privat- und Gewerbekunden an.



## DER PROJEKTABLAUF

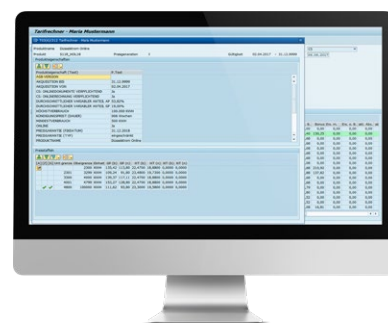
Das Projekt gliederte sich in vier Hauptphasen:



## DAS PROJEKTERGEBNIS

Die Stadtwerke Düsseldorf können nun im regionalen Umfeld passgenaue Produkte gestalten und in einem vollständig digitalisierten Prozess für Produktberatung, Self-Service, Kommunikation und Abrechnung bereitstellen.

- Integration der neuen Pricing-Logik in die IS-U-Abrechnung und -Tarifizierung
- Abbildung eines Regelwerkes des Produktmanagementtools im IS-U sowie Abbildung der regionalen Preisdatenbank
- Konzeption und Umsetzung eines eigenständigen Tarifrechners (Stand-Alone-Lösung) inkl. der Integration in das SAP IS-U, den Self-Service und weitere Kundenmanagementsysteme
- Konzeption und Erweiterung der bestehenden Kundenmanagementformulare (Begrüßungsschreiben, Rechnung, Preisanpassung, etc.)
- Anpassung eines Lettershops (SWD-eigene Entwicklung)



Aus technischer Sicht wurde das neue cloudbasierte Produktmanagement- und Pricing-System mittels SOAP-Webservices angebunden. Hierbei ermöglicht ein Importcockpit die kontrollierte Übernahme der bereitgestellten Daten in das Abrechnungssystem.

*„Hoher Automatisierungsgrad und Prozesseffizienz sind nur zwei Aspekte, die in dem von Teamgedanken und Lösungsorientierung geprägten Projekt entlang der Prozesskette über alle Systembausteine sichergestellt werden konnten. Somit konnten wir trotz einschneidender Veränderungen auch einen Beitrag zur Zukunftssicherheit leisten.“* **Frédéric Haeflinger, Projektleiter, Stadtwerke Düsseldorf AG**

## DAS FAZIT

Dank des neuen, auf die regionalen Märkte ausgerichteten und durchgängig digitalisierten Prozesses „von der Kalkulation bis zur Abrechnung“, sind die Stadtwerke Düsseldorf optimal für die Zukunft aufgestellt.



### Wichtigste Vorteile

- Gestaltung von regionalen Produkten mit differenzierter Margensteuerung
- Durch den vollständig digitalisierten Prozess konnten Medienbrüche bei der Verteilung von Produktdefinitionen vollständig eliminiert werden
- Vereinfachte und zielführende Beratung der Kunden durch den neuen Tarifrechner
- Umfassende und effiziente Beratung der Kunden durch die integrierte und intuitive Bereitstellung aller Produkt- und Kundeninformationen im neuen Tarifrechner